

# El tintero de UGT

eltinterodeugt@gmail.com



Los siguientes comentarios recibidos de empleados, esperamos sirvan al menos, para que la Dirección pueda tomar nota.

- “La situación de la bolsa ha pillado a los bancos, me temo, sin saber bien que hacer, no obstante, lo más normal es la decisión que han tomado de parar de momento la comercialización de algunos productos, bonos convertibles, participaciones, swaps... que nunca deberían haber sido exigidos como objetivos, tal y como lo han sido hasta el momento, son productos que van dirigidos a un público muy determinado, y el canal para llegar a ese público no creo que sean todas las sucursales”
- “Lo que sigue pareciendo increíble y crea cierto desconcierto, son los cambios de política, no ya basadas en trimestres o semestres, sino casi semanales, e incluso diarias. Lo que en una semana era indispensable, prioritario y de obligado cumplimiento, como dicen los Directores Comerciales cuando van a las sucursales, pasa de repente, a ser un producto fantasma, hemos oído hablar de él, lo hemos comentado con clientes, pero nadie lo ha visto ni sabe como es. Las Regional pierde una semana llamando a las oficinas para informar de la futura comercialización de un producto, para que nosotros a su vez, informemos a los clientes, sin saber ni siquiera las características, condiciones, ni tampoco el público objetivo al que va dirigido. ¿Como podemos atrevernos a llamar a clientes avisándoles de un producto que desconocemos y que ni siquiera sabemos si se adaptará a él?, se llama a clientes de confianza a los que podemos colocar, que no vender, más fácilmente el producto, traicionando en muchos casos esa confianza al ofrecer algo que puede no ser en absoluto adecuado para él, siempre obsesionados y atemorizados por la presión de cumplir el objetivo. ¡Ha venido nuestro director comercial, nos ha llamado nuestro Regional! ¡Dios mío! ¡Girad el timón! ¡Cambiemos de rumbo! ¡llamemos para ofrecer los bonos! Pero ... ¡que haces ofreciendo europagarés necio!.”
- “Uno de los problemas que hoy en día tiene el Banco es la improvisación, dicha improvisación, siempre desde mi punto de vista, que no tiene porque ser el correcto, nos viene dada desde arriba, y se debe a la ausencia total de ideas y de la falta de conocimiento de la realidad social, algo terrible. No saben determinar una línea a seguir y van dando tumbos sin medir las consecuencias, como PopularMax, Mundocredit,”
- “Tras visionar la presentación del bonito vídeo referente a la fusión Popular-Pastor, en unas de las primeras escenas aparecen conjuntamente los logotipos de ambos bancos en una misma imagen, la realidad es que en las sucursales fusionadas no hay indicación externa alguna que pueda guiar al cliente del Banco Pastor hacia una sucursal fusionada en la que le puedan atender, y por otra parte los empleados de las sucursales de Popular tampoco tienen una referencia rápida para dirigir a los clientes de Pastor a una sucursal en la que puedan atenderles.”

Como podemos ver, la queja generalizada viene dada por la falta de organización que persiste en el tiempo. La fusión con Pastor se ha realizado en líneas generales de manera adecuada siguiendo lo acordado con la Representación Sindical y por otra parte debemos de reconocer los méritos de la Dirección en el cumplimiento de los requisitos de exigencia de la Autoridad Bancaria Europea, por lo que esta falta de coordinación de algunas Regionales y Territoriales parece cuando menos absurda.

UGT en el Grupo Banco Popular

Tfno. 914 394 728 [www.ugtbancopopular.com](http://www.ugtbancopopular.com)

Avda. Moratalaz, 137—28030 Madrid

Fax 913 282 674

[ugt.bancopopular@fes.ugt.org](mailto:ugt.bancopopular@fes.ugt.org)